

Міністерство освіти і науки України
НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

«Харківський політехнічний інститут»

І. М. Посохов, В. Г. Дюжев, С.В. Сусліков, К. О. Тимофєєва

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

Навчальний посібник

Харків
НТУ «ХПІ»
2016

УДК 339.139

ББК 65.291.3.я73-1

Рецензенти:

В.Л. Дикань, д-р екон. наук, проф.,
завідувач кафедри економіки та управління виробничим
і комерційним бізнесом

(Український державний університет залізничного транспорту)

А.І. Яковлєв, д-р екон. наук, проф.,
завідувач кафедри економіки та маркетингу

(Національний технічний університет

«Харківський політехнічний інститут»)

О.М. Сумець, канд. екон. наук, проф.
завідувач кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності
(Харківський національний технічний університет сільського
господарства імені П. Василенка)

Рекомендовано до друку

Вченою Радою Національного технічного університету «Харківський
політехнічний інститут» (гриф вченої ради).

Протокол № 5 від 27.04.2016 р.

Е 40 Економіка підприємства: навч. посіб. / [І. М. Посохов, В. Г. Дюжев, С. В. Сусліков, К. О. Тимофєєва] ; М-во освіти і науки України, Нац. техн. ун-т. «Харків. Політехн. ін-т». – Харків: НТУ «ХПІ», 2016. – 380 с.

Містить теоретичний матеріал із основних тем дисципліни «Економіка підприємства», висвітлено теоретичні аспекти економіки підприємства: підприємство в системі ринкової економіки, структура підприємства, основні фонди підприємства, оборотні засоби підприємства, кадри підприємства, методи пошуку інноваційних ідей, маркетингова цінова політика, оплата і продуктивність праці, навчальний посібник мастить також практикум з економіки підприємства. Призначений для студентів, викладачів, аспірантів вищих навчальних закладів та спеціалістів у сфері економіки і управління підприємства.

ISBN 978-617-7294-87-9 (друкарня «Мадрид»)

УДК 339.139

ББК 65.291.3.я73-1

© М. Посохов, 2016

© В.Г. Дюжев, 2016

© С. В. Сусліков, 2016

© К.О. Тимофєєва, 2016

© НТУ «ХПІ», 2016

Зміст

Зміст	3
Глава 1. Підприємство в системі ринкової економіки	6
1.1. Підприємство як суб'єкт ринкової економіки	6
1.2. Організаційно-правові форми підприємств	12
1.3. Мале підприємництво	18
1.4. Інтеграційні об'єднання підприємств	21
Глава 2. Структура підприємства.....	26
2.1. Структурний підхід до вивчення підприємства як соціально-економічної системи	26
2.2. Загальна і виробнича структура підприємства	28
2.3. Типи виробничої структури і організації виробництва	30
2.4. Завдання з вдосконалення структури.....	33
Глава 3. Основні фонди підприємства	42
3.1. Поняття, класифікація та структура основних виробничих фондів	42
3.2. Облік і оцінка основних фондів.....	46
3.3 Знос та амортизація основних фондів.....	51
3.4. Показники використання основних фондів та шляхи їх покращення ..	60
3.5. Виробнича потужність і шляхи поліпшення використання основних засобів.....	66
Глава 4. Оборотні засоби підприємства.....	71
4.1. Економічна сутність і структура оборотних засобів підприємства.....	71
4.2. Нормування оборотних засобів	74
4.3. Показники обігу оборотних засобів підприємства	83
4.4. Шляхи підвищення ефективності використання оборотних засобів....	84
Глава 5. Кадри на підприємстві	87
5.1. Персонал підприємства і його структура	87

5.2. Планування кадрів і їх підбір.....	97
5.3. Мотивація праці та шляхи підвищення продуктивності праці	106
Глава 6. Методи пошуку інноваційних ідей	121
6.1. Класифікація методів пошуку інноваційних ідей.....	121
6.2. Характеристика основних груп методів пошуку інноваційних ідей ..	131
6.3. Процедура відбору й оцінки інноваційних пропозицій (проектів).....	155
Глава 7. Маркетингова цінова політика	177
7.1. Роль ціни в теорії і практиці конкуренції	177
7.2. Завдання і політика ціноутворення	179
7.3. Методи маркетингового ціноутворення	183
7.4. Задачі та стратегії ціноутворення.....	184
Глава 8. Оплата і продуктивність праці	189
8.1. Соціально-економічна сутність оплати праці та основи її організації	189
8.2. Форми і системи оплати праці	194
8.3. Сучасні системи оплати праці	197
8.4. Зарубіжний досвід матеріального стимулювання праці персоналу підприємств.....	201
8.5. Продуктивність праці	205
ПРАКТИКУМ	213
Тема 1. Основні виробничі фонди.....	214
Облік і оцінка основних фондів.....	217
Знос основних фондів	220
Тема 2. Оборотні засоби	237
Тема 3. Кадри, продуктивність та оплата праці	253
Поняття, класифікація і структура кадрів	253
Визначення чисельності персоналу підприємства	253
Види і системи оплати праці.....	257

Тема 4. Інноваційна діяльність	289
Витрати на впровадження нової техніки	289
Ефект від впровадження нової техніки.....	291
Показники	300
Тема 5. Виробнича потужність	304
Виробнича потужність підприємства, її види і способи визначення	304
Тема 6. Виробнича програма	319
Тема 7. Собівартість і ціноутворення	335
Тема 8. Прибуток та рентабельність	351
Тема 9. Методи оцінки ефективності інвестицій	361
Література.....	372
Основна література	372
Додаткова література	376

Глава 1. Підприємство в системі ринкової економіки

1.1. Підприємство як суб'єкт ринкової економіки

Сучасна ринкова економіка є складним механізмом взаємодії попиту та пропозиції, тобто виробників і покупців. Він складається з великого числа різноманітних виробничих, фінансових, комерційних і інформаційних структур, що взаємодіють у рамках прийнятого в країні правового законодавства.

Ринкова економіка перебуває під впливом "невидимої руки" ринкових сил (за думкою Адама Сміта) і державного регулювання, властивого тій або іншій окремій країні. Основними суб'єктами господарської діяльності в ринковій економіці є домашні господарства, підприємства і державні установи. Домашні господарства (домогосподарства) як економічний образ середньої сім'ї являють собою умовну одиницю, з одного боку, споживчої сфери, з іншої – власників економічних ресурсів. Підприємства і державні установи є складовими другої головної сфери людської діяльності в економіці – сфери ділової активності людей. Основні суб'єкти господарської діяльності, під час взаємодії між собою, здійснюють безперервний кругообіг ресурсів, продуктів і доходів. Р. Макконелл і Л. Брю, зображують цей кругообіг схематично (рис. 1.1).

Як видно з рис. 1.1, підприємства, що сплачують встановлювану ціну за чинники виробництва на ресурсному ринку, виробляють товари і послуги. Це основна функція підприємств. Маса товарів і послуг надходить далі домашнім господарствам і державним установам для задоволення різноманітних індивідуальних і громадських потреб. Платежі підприємств за економічні ресурси (працю, капітал, підприємницькі здібності), є собівартістю виробленої продукції (витратами підприємств). Але одночасно ці ж платежі є потоками заробітної плати, відсотка і прибутку в

домогосподарстві, яке відправило ці ресурси на ринок.

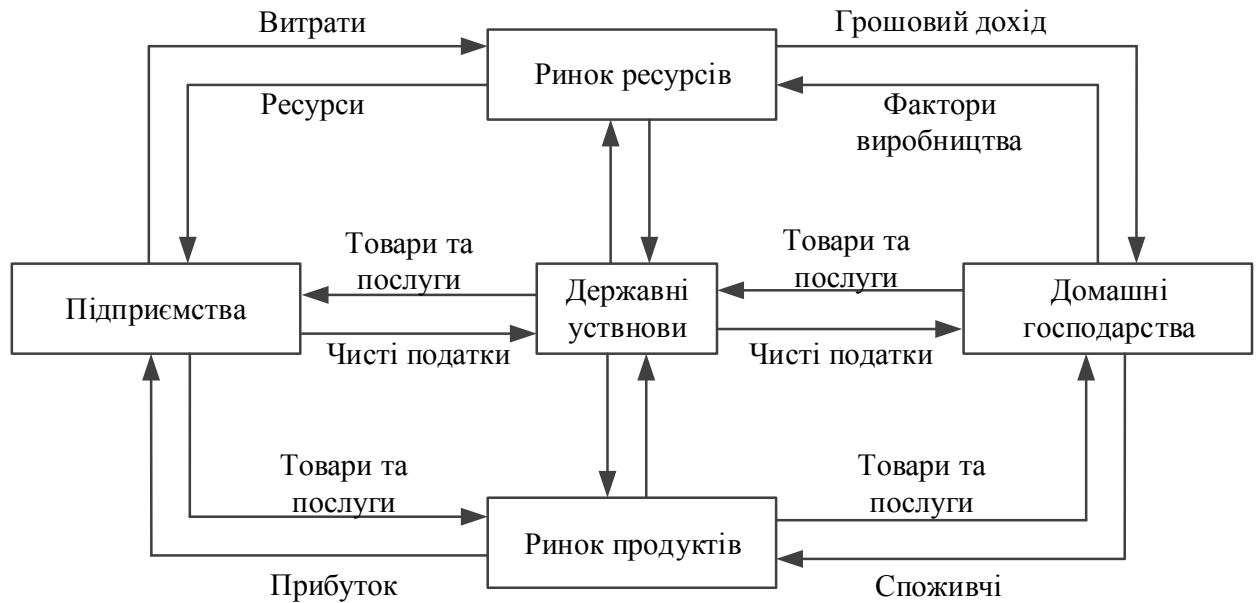


Рис. 1.1. Схема кругообігу ресурсів, продуктів і доходів

У процесі витрачання грошового доходу домогосподарства реалізують свій попит на необхідні їм товари і послуги.

Взаємний вплив цього попиту та пропозиції підприємств визначають ціни на продукти та послуги. З точки зору підприємств, потік споживчих витрат на товари і послуги утворює потік доходів від реалізації ними цих товарів і послуг. Слід звернути увагу на те, що домогосподарства та підприємства виступають на обох ринках : на ресурсному ринку і ринку продуктів. На ресурсному ринку підприємство виступає на стороні попиту, як покупець, а домогосподарства, як власники ресурсів, – на стороні пропозиції, як постачальники. На ринку продуктів (нижня частина схеми) вони міняються місцями: домогосподарства – на стороні попиту, а підприємства – на стороні пропозиції. Як видно з рис. 1.1, всі типи господарських суб'єктів діють на одному ринку. Проте характер взаємозв'язків «підприємства – домашні господарства» та «підприємства – державні установи» різний [12, 13, 14, 15, 18].

На споживчому ринку між пропозицією підприємств і попитом домогосподарств на певні товари та послуги існує взаємодія класичного

типу: ціни на них формуються після виробництва товарів. При цьому підприємство в значній мірі піддається ризику недоотримати прогнозований дохід, навіть зацікавивши покупця нижчими цінами або пільгами, або інтенсивною рекламою. На відміну від споживчого ринку, основна маса покупок держави здійснюється через систему «державного замовлення», тобто ціна на продукти і послуги може бути встановлена до їх виробництва. У цьому випадку ризик підприємств мінімальний, тому що можна заздалегідь узгодити ціни, кількість і умови поставок. Разом з тим держустанови можуть купувати товари, як на ринку продуктів, так і на ресурсному ринку. Наприклад, це можуть бути канцелярські товари, комп'ютери, продовольчі та промислові товари та ін. Термін «державне регулювання» в умовах сучасної соціально-орієнтованої ринкової економіки значно ширше терміна «державне замовлення». Держава, в першу чергу через урядові організації [22]:

- здійснює боротьбу з монополізмом і інфляцією і відповідає за чистоту навколишнього середовища;

- захищає права всіх форм власності;
- контролює та розподіляє доходи і регулює економічну активність;
- здійснює макроекономічну політику стабілізації та економічного зростання;
- формує ринкові інститути та інфраструктуру ринку.

Виникнення і функціонування ринку, на якому здійснюється кругообіг ресурсів, доходу і продуктів, можливі за наявності низки умов. Найважливіші з них:

- а) суспільний поділ праці, який неминуче призводить до обміну товарами і послугами;
- б) економічна відособленість виробників, як неодмінна умова еквівалентного обміну;
- в) свобода підприємницької діяльності.

Усі суб'єкти господарської діяльності у взаємозв'язку складають економічний механізм суспільства. Проте, можна відзначити велику роль у

ньому такої складової, як «підприємства», оскільки еквівалентний ринковий обмін можливий лише за наявності вироблених продуктів і послуг, тобто існує необхідність більш детального аналізу особливостей утворення та функціонування підприємств. Підприємство – відокремлений суб'єкт підприємницької діяльності, створений, відповідно до законодавства, для виробництва або реалізації продукції (товарів або послуг) з метою задоволення потреб суспільства і отримання прибутку.

Підприємство є юридичною особою:

- має відокремлене майно у власності або оперативному управлінні;
- відповідає майном за власними зобов'язаннями;
- має право від свого імені бути позивачем і відповідачем у суді і арбітражі;
- має самостійний бухгалтерський баланс, розрахунковий та інші рахунки в банку.

Підприємство як юридична особа підлягає державній реєстрації і діє на підставі або статуту, або статутного договору і статуту, або тільки статутного договору. Підприємства можуть існувати як в умовах ринкової економіки, так і в умовах економіки з елементами держаного регулювання. Тому можна виокремити ознаки, що визначають залежність підприємства від економічної системи (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Основні ознаки, що визначають залежність підприємства від економічної системи

Ознаки підприємства		
Не залежні від економічної системи	Залежні від економічної системи	
	Ринкова економіка	Централізовано - керована економіка
Використання виробничих факторів	Автономність	Підпорядкованість центральному органу
Економічність	Прибутковість по фактичному результату	Обов'язкове виконання плану
	Приватна власність	Суспільна власність
Фінансова рівновага	Ринкова ціна	Державна ціна

	Надлишок робочої сили	Надлишок робочої сили
--	-----------------------	-----------------------

На кожному підприємстві виробничі фактори (ресурси, людський труд) мають взаємодіяти один з одним, щоб забезпечити випуск продукції.

При цьому в жодному разі підприємство функціонує в умовах обмежених виробничих ресурсів. Тому відповідно до економічних ознак підприємство може:

- 1) максимізувати свій результат : при заданому обсязі ресурсів повинен бути досягнутий найбільший випуск продукції;
- 2) мінімізувати свій результат : певний обсяг випуску продукції повинен бути реалізований при найменшій витраті виробничих ресурсів;
- 3) оптимізувати свій результат: витрати і результати знаходяться в певному оптимальному поєднанні [17, 19, 20, 23, 24, 25].

У табл. 1.1 показані фактори, що характеризують підприємство в умовах централізовано-керованої економіки : підпорядкованість центральному органу, обов’язкове виконання плану, встановлення державної ціни, за якою продукція буде реалізована.

В ринкових умовах підприємство функціонує в значній мірі автономно, орієнтується на попит споживача, пов’язує ресурси з вимогами ринку, реалізує свою продукцію за ринковими, а не державними цінами.

У цих умовах існує різноманіття форм власності:

- державна;
- муніципальна власність;
- приватна власність;
- власність громадських і релігійних організацій;
- змішана власність.

Таким чином, підприємство як одиниця загальногосподарського процесу пов’язане зі своїм екологічним середовищем в системі кругообігу

ресурсів, продуктів і доходів, являє собою відносно незалежну складову частину національної економіки. Дотримуючись законодавства України, підприємство створюється в порядку, встановленому законом, для виробництва продукції і надання послуг з метою задоволення суспільних потреб та отримання прибутку.

Підкреслюючи виробничу функцію підприємства, що спрямована на отримання прибутку, необхідно представити його як організацію, в рамках якої функціонують окремі приватні особи зі своїми індивідуальними інтересами. У цьому плані підприємство є соціальною системою, в якій необхідно погоджувати інтереси різних осіб і груп на основі прийнятного для всіх сторін компромісу.

Для охорони довкілля та забезпечення екологічних вимог підприємство повинно в обов'язковому порядку реалізовувати певні екологічні цілі.

Всі цілі діяльності підприємства можна укрупнено розділити на три напрямки:

- економічні цілі;
- соціальні цілі;
- екологічні цілі.

Економічна мета – досягнення не тільки беззбитковості, а й прибутковості підприємства за рахунок реалізації товарів споживачам. В результаті реалізації цієї мети здійснюється складне взаємовідношення ринкового попиту і пропозиції, забезпечується мотивація створення підприємства і виробництво благ.

Соціальні цілі підприємства ґрунтуються на тому факті, що вони є частиною соціально-економічної системи суспільства. Ці цілі орієнтовані на внутрішню і зовнішню середу працюючих на підприємстві. Соціальні цілі спрямовані на вирішення наступних завдань:

- удосконалення матеріального стимулювання : оплати праці, преміювання, участі персоналу в розподілі прибутків підприємства;
- створення більш сприятливих для працівників умов праці –

розширення трудових функцій, збагачення праці, виробнича ротація, використання гнучких графіків, можливість професійного зростання;

- створення сприятливого мікроклімату;
- можливість брати участь в управлінні підприємством [21].

Екологічні цілі враховують вплив виробничої діяльності на навколишнє середовище. Ці цілі орієнтовані на запобігання шкоди навколишньому середовищу – зниження рівня забруднення води і повітря, зменшення кількості відходів та їх переробка, усунення шуму та ін.

1.2. Організаційно-правові форми підприємств

Як суб'єкт підприємницької діяльності та об'єкт управління підприємство є юридичною особою. Тому для нього характерні всі ознаки, включені у визначення юридичної особи: самостійна майнова відповідальність, самостійне ведення справ і організаційна єдність.

Всі підприємства, залежно від основної мети діяльності, поділяються на: некомерційні і комерційні.

Некомерційні підприємства не мають на меті, на відміну від комерційних, одержання прибутку і не розподіляють прибуток між засновниками підприємств. Прикладом таких підприємств є різні споживчі кооперативи, громадські або релігійні організації. Комерційні підприємства, відповідно до їх організаційно-правових форм, можна класифікувати за кількома ознаками (рис. 1.2).

Господарськими товариствами і товариствами визнаються комерційні організації (підприємства) з розділенням на частки (внески) засновників статутним капіталом.

Товариства – об'єднання осіб, а суспільства – об'єднання капіталів. Основна відмінність між об'єднаннями осіб і капіталів полягає в ступені відповідальності засновників перед кредиторами (табл. 1.2).



Рис.1.2.Класифікація комерційних підприємств

Господарські товариства можуть створюватися у формі повного товариства з необмеженою відповідальністю і товариства на вірі (командитне товариство).

Повне товариство має дві основні ознаки : підприємницька діяльність його учасників вважається діяльністю товариства, а за зобов'язаннями товариства будь-який з учасників відповідає всім своїм майном, у тому числі і не переданим товариству в якості внеску. Цим обумовлені і особливості правового становища даної форми підприємства та її учасників.

Насамперед товариство засноване на особисто-довірчих відносинах, бо тут не виключена ситуація, коли угоду від імені товариства уклав один учасник, а майнову відповідальність по ній (при нестачі майна товариства) буде нести інший учасник. Тому не випадково повні товариства з'явилися і розвиваються переважно, як форма сімейного підприємництва.

Товариство на вірі, або командитне, відрізняється тим, що складається з двох груп учасників. Одні з них здійснюють підприємницьку діяльність від імені всього товариства і при цьому несуть додаткову необмежену відповідальність своїм особистим майном за його зобов'язаннями.

Таблиця 1.2.

Принципові відмінності між об'єднаннями осіб та об'єднаннями капіталів

Принципова відмінність у відповідальності при					
Об'єднанні осіб			Об'єднанні капіталів		
Кредитор			Кредитор		
Член суспільства		Член суспільства		Юридична особа	
A	B	Член суспільства	Член суспільства	Член суспільства	
Загальні обов'язки (сукупний боржник)	A	Б		В	
1.Відсутність особистої правової особи 2.Переважно фізична особа 3.Сукупне особисте майно члена об'єднання 4.Відповідальність всім майном об'єднання, особистим майном повних членів та частиною особистого майна неповних членів 5. Право на управління об'єднанням тільки у повних членів об'єднання 6. Існування підприємства принципово залежить від майна членів об'єднання 7.Податок на дохід членів об'єднання		1. Особиста правова особа 2. Юридична особа 3. Особисте майно юридичної особи 4.Відповідальність тільки майном об'єднання. 5. Право на управління через доручення членів об'єднання 6. Існування підприємства принципово не залежить від майна членів об'єднання 7. Податок на прибуток юридичної особи та податок на дохід членів об'єднання			

Оскільки їх внески стають власністю товариства, вони мають лише ризик їх втрати. Тому ці інвестори відсторонені від ведення справ товариства, зберігаючи лише право на отримання доходу на свої внески.

Товариство з обмеженою відповідальністю є різновидом об'єднання капіталів, що не вимагає особистої участі своїх членів у справах товариства. Характерними ознаками цього підприємства є розподіл його статутного

капіталу на частки власників і відсутність відповідальності останніх за боргами товариства. Учасники товариства з обмеженою відповідальністю не відповідають за його зобов'язаннями і несуть ризик збитків, пов'язаних з діяльністю товариства, у межах вартості внесків у статутний фонд товариства [25].

Для товариства з додатковою відповідальністю характерні риси товариства з обмеженою відповідальністю за винятком майнової відповідальності учасників товариства.

Досвід розвитку вітчизняної та світової економіки свідчить про ефективність об'єднання індивідуальних капіталів для створення великих виробничих акціонерних товариств [26].

Основна відмінна риса акціонерного товариства в порівнянні з будь-яким іншим господарським товариством полягає в тому, що його статутний капітал ділиться на певну кількість однакових часток, а кожна з них виражена цінним папером – акцією. Тому акції одного випуску повинні мати однакову номінальну вартість [27].

Акціонери – власники акцій, які не відповідають за зобов'язаннями товариства, а несуть лише ризик збитків – втрати вартості належних їм акцій.

Акціонерна форма не тільки досить швидко мобілізує капітали шляхом різноманітних способів їх об'єднання, але й демократизує економіку, дає суттєвий соціальний результат, перетворюючи широкі верстви населення в співвласників власності, які отримують право управляти діяльністю підприємства і брати участь у розподілі прибутку.

Основна маса діючих нині акціонерних товариств утворена під час процесу приватизації.

Закон «Про акціонерні товариства» представляє нові вимоги до статутів акціонерних товариств і формує їх правову основу.

Статутний капітал акціонерного товариства складається з номінальної вартості акцій товариства, придбаних акціонерами. Зміна статутного капіталу можлива, по-перше, при зміні номінальної вартості акцій товариства, по-

друге, при розміщенні або скороченні додаткових акцій. Товариство не має право зменшувати статутний капітал, якщо в результаті цього його вартість стане менше мінімальної вартості статутного капіталу товариства [28].

Акціонерне товариство – одна з найбільш складних організаційно-правових форм підприємств. Тому в ньому мають бути органи управління. Такі органи визначені законом «Про акціонерні товариства». Ними є:

- загальні збори акціонерів;
- рада директорів (наглядова рада);
- одноосібний виконавчий орган (генеральний директор, правління);
- колегіальний виконавчий орган (виконавча дирекція, виконавчий директор);
- ревізійна комісія (орган внутрішнього контролю фінансово-господарської діяльності товариства);
- лічильна комісія (постійно діючий орган загальних зборів).

Органи управління акціонерним товариством представлена на рис. 1.3.

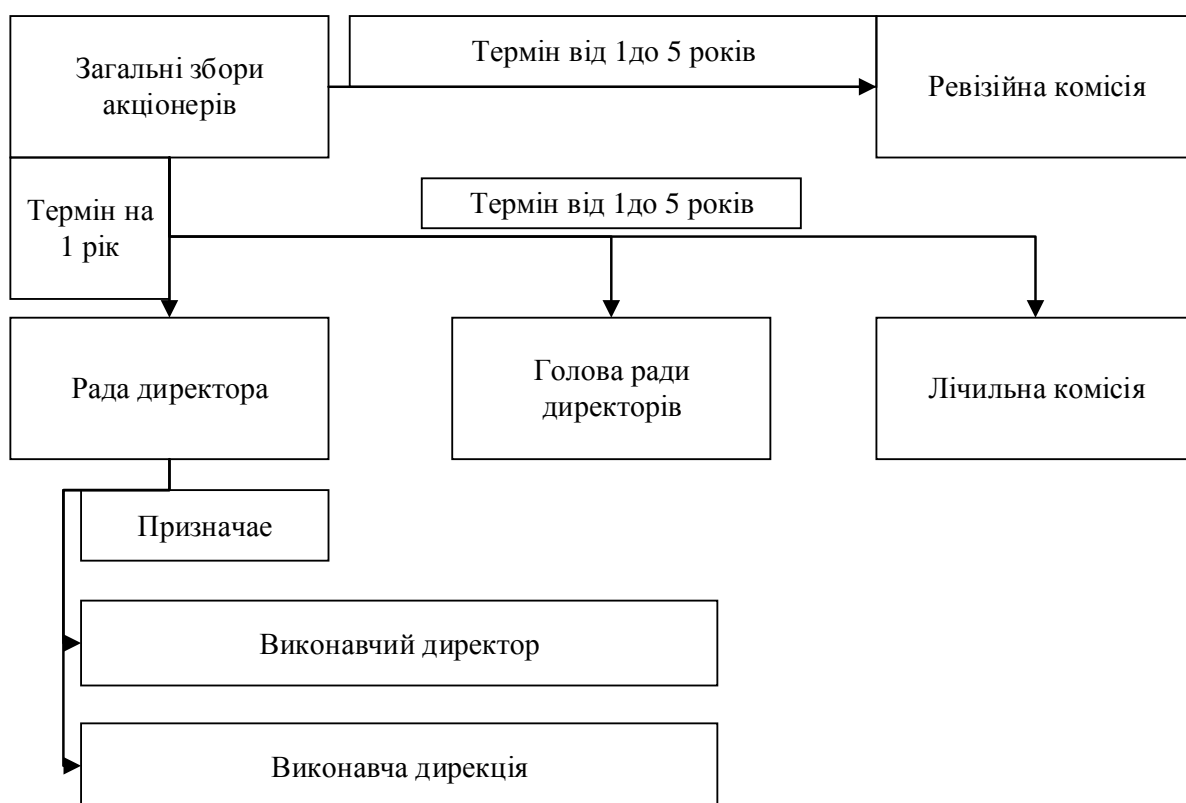


Рис. 1.3. Органи управління акціонерним товариством

Збори акціонерів є вищим органом управління акціонерним товариством. Беручи участь у зборах акціонерів власники акцій реалізують право на участь в управлінні товариством.

Проте збори акціонерів можуть приймати рішення лише з тих питань, які віднесені до його компетенції, причому перелік питань не може бути розширений на розсуд самих акціонерів.

Загальні збори акціонерів обирають раду директорів. Рада директорів призначає одноосібний, а при необхідності і колегіальний виконавчий орган.

Виробничі кооперативи створюються на основі добровільного об'єднання громадян для спільної виробничої, господарської чи іншої діяльності, що не суперечить законодавству. У виробничому кооперативі всі учасники мають рівні права в управлінні справами кооперативу незалежно від розміру майнового внеску.

У діяльності виробничого кооперативу можуть брати участь юридичні та фізичні особи, які мають лише майновий внесок, але не приймають особистої трудової участі в його діяльності. Це доцільно в обмеженій кількості для зміцнення матеріальної бази кооперативу.

Майно кооперативу утворюється за рахунок грошових і матеріальних внесків його членів, доходів від виробничої діяльності, викупу орендованих основних фондів, а також за рахунок майна цільових фондів.

Рішення про утворення цільових фондів приймається членами кооперативу одноголосно чи кваліфікованою більшістю, якщо це передбачено статутом.

Прибуток і ліквідаційна квота діляться в кооперативі не за розміром пайових внесків, а за результатами трудової участі. Лише для фінансових учасників допустимі винятки, які передбачаються статутом кооперативу.

Особлива організаційно-правова форма, що отримала назву унітарного підприємства, встановлена Цивільним кодексом для державної і муніципальної власності.

Унітарне підприємство – комерційна організація, не наділена правом

власності на закріплене за нею майно. Майно передається власником у господарське управління. Воно є неподільним і не може бути розподілене на паї, в тому числі між працівниками підприємства. Унітарне підприємство засновується за рішенням органів, уповноважених управляти майном.

Статутний фонд унітарного підприємства повністю оплачується власником до державної реєстрації. Такі підприємства можуть створювати інші унітарні підприємства з правом юридичної особи шляхом передачі йому в установленому порядку частини свого майна шляхом створення дочірнього підприємства.

1.3. Мале підприємництво

Малі підприємства в ринковій економіці мають особливе місце. У багатьох країнах з розвиненою ринковою економікою результати діяльності малих підприємств визначають темпи економічного зростання, структуру і якість валового національного продукту (ВНП); на їх частку припадає 60-70% його загального обсягу.

Добре відомо «японське диво» і роль малого бізнесу в економіці Японії. Тільки в обробній промисловості країни функціонують близько 6,5 млн малих і середніх підприємств, що становить 99% їх загальної кількості. На них зайнято близько 40 млн. чол. (81% всіх працюючих) [29].

У США малий бізнес виробляє більше 60% всіх послуг, половину всієї продукції і майже половину всіх ідей і нововведень. На малих підприємствах, яких там більше 7 млн., зайнято близько 100 млн. чол.

До основних переваг малого підприємництва можна віднести наступні:

- по-перше, мале підприємництво в більшості його форм доступно багатьом громадянам в силу невеликих початкових внесків капіталу і відсутності необхідності у великих оборотних коштах;
- по-друге, підвищена мобільність, гнучкість, можливість швидкого реагування на зміни ринкового попиту;
- по-третє, вирішується проблема створення нових робочих місць, яка

особливо загострюється в останній час;

- по-четверте, на малих підприємствах нижче, ніж на великих, накладні витрати і менше апарат управління;
- по-п'яте, з розвитком мережі малих підприємств широко використовуються місцеві сировинні ресурси, а в багатьох випадках і відходи виробництва.

Питання про критерії віднесення підприємства до малого бізнесу є непростим як в теоретичному, так і практичному плані. Статус малого підприємства дозволяє йому користуватися низкою пільг у сфері оподаткування, обліку та звітності. З державної точки зору, ці ж пільги можуть призвести до зменшення надходжень податкових платежів до доходної частини бюджету. Тому у світовій практиці склалися різні підходи до визначення суб'єкта малого підприємства. Наведемо приклади з досвіду ряду країн.

США. У визначенні малого підприємства підкреслюються два фактори: управління незалежним власником і відсутність домінуючого положення на ринку.

Кількісні критерії встановлюються адміністрацією США за кількістю найманих працівників або згідно річному обороту малого бізнесу для кожної галузі в залежності від особливостей виробництва та інших чинників (наприклад, за окремими видами державної підтримки). Так, у сільському господарстві – від \$ 0,5 млн. до \$ 3,5 млн; у будівництві – від \$ 7 млн. до \$ 17 млн.; у роздрібній торгівлі – \$ 3,5 млн., у промисловості – від 100 до 750 осіб; оптовій торгівлі – 100 осіб; роздрібній торгівлі в окремих випадках – 100 осіб.

Японія. У законодавстві Японії немає чіткого розмежування між малим і середнім підприємством. Критеріями розмежування є: вид діяльності, статутний фонд, чисельність працюючих: а) обробна промисловість і транспорт – до 100 млн. ієн, до 300 осіб; б) оптова торгівля – до 30 млн. ієн, до 100 осіб; в) роздрібна торгівля і сфера послуг – до 10 млн. ієн, до 50 осіб.

Ці критерії є верхніми межами, але законодавчо в деяких галузях можуть бути змінені.

Німеччина. Офіційне визначення малого та середнього підприємства відсутнє, конкретні показники використовуються в різних видах державної підтримки. Показники чисельності та річного обороту : не більше 500 чол., понад 50 млн. євро.

Великобританія. Мале підприємство має відповідати двом з трьох наступних критеріїв : річний оборот – не більше 2,3 млн. євро, активи – не більше 1,5 млн. євро, чисельність зайнятих – до 50 осіб.

Розвиток малого підприємництва в Україні здійснювався переважно двома шляхами :

- 1) за рахунок поділу великих державних підприємств і організацій на малі підприємства;
- 2) за рахунок створення нових малих підприємств за участю фізичних і юридичних осіб.

Подальший розвиток малого підприємництва безпосередньо пов'язаний з державною політикою в галузі розвитку малого та середнього бізнесу в країні. Основними цілями її є :

- 1) розвиток суб'єктів малого і середнього підприємництва з метою формування конкурентного середовища в економіці України;
- 2) забезпечення сприятливих умов для розвитку суб'єктів малого і середнього підприємництва;
- 3) забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів малого та середнього підприємництва;
- 4) надання підтримки суб'єктам малого та середнього підприємництва в просуванні вироблених ними товарів (робіт, послуг), результатів інтелектуальної діяльності на ринок України та ринки іноземних держав;
- 5) збільшення кількості суб'єктів малого і середнього підприємництва;
- 6) забезпечення зайнятості населення та розвиток самозайнятості;
- 7) збільшення частки товарів (робіт, послуг) вироблених суб'єктами

малого і середнього підприємництва в обсязі валового внутрішнього продукту;

8) збільшення частки податків, сплачених суб'єктами малого і середнього підприємництва, у загальних податкових доходах державного бюджету [30, 36].

З метою реалізації державної політики з розвитку малого та середнього підприємництва в Україні законами та іншими нормативними правовими актами передбачаються наступні заходи :

1. Спеціальні податкові режими, спрощені правила ведення податкового обліку, спрощені форми податкових декларацій по окремим податкам і зборам для малих підприємств;

2. Спрощена система ведення бухгалтерської звітності для малих підприємств, що здійснюють окремі види діяльності;

3. Спрощений порядок статистичної звітності суб'єктами малого і середнього підприємництва;

4. Заходи щодо забезпечення фінансової підтримки суб'єктів малого та середнього підприємництва.

1.4. Інтеграційні об'єднання підприємств

На сучасному етапі розвитку ринкових відносин в економіці України відбувається структурна перебудова промислового виробництва. Метою її є створення конкурентоспроможних підприємств, інтегрованих у світову економіку. В цих умовах підприємства різних організаційно-правових форм на тимчасовій або постійній основі об'єднують свої зусилля. Цей процес об'єднання зусиль підприємств має форму кооперації або концентрації.

Кооперація передбачає прийняття підприємствами спільних рішень для досягнення спільних цілей, без створення при цьому спільного органу управління. Зазвичай цей процес проходить на договірній основі без втрати підприємствами своєї господарської та юридичної самостійності.

Інтеграція підприємств на основі концентрації проводиться на підставі

централізації та концентрації їх господарських засобів або капіталів. Цей процес пов'язаний з частковою або повною відмовою підприємств від своєї фінансово-господарської самостійності на користь іншого підприємства або новостворюваного спільного органу управління [31, 32].

Об'єднання підприємств на основі кооперації може бути тимчасовим або постійним і проводитися у вигляді різноманітних організаційних форм – картелів, синдикатів, пулів, холдингів, промислово-фінансових груп.

Картель – це вид союзу підприємців на основі картельної угоди, в якій встановлюються обов'язкові для всіх учасників умови : обсяг виробництва, ціни на товари і послуги, обмін патентами, частка квоти на ринках збуту. Зазвичай, в картель об'єднуються підприємства однієї галузі.

Учасники картелю зберігають юридичну і господарську самостійність і здійснюють свою діяльність відповідно до картельного договору.

Одним з різновидів картелю є синдикати, що уявляють собою сукупність підприємств з централізованою функцією збуту або постачання.

Учасники синдикату втрачають при цьому комерційну незалежність, зберігаючи юридичну і виробничу.

Концентруючи в єдиних органах збуту певний вид продукції, синдикат отримує можливість регулювати умови продажу на ринку. При концентрації постачальницьких функцій, підприємства, що входять до складу синдикату, економлять на витратах виробництва за рахунок оптових закупівель сировини, матеріалів і комплектуючих [33, 34].

Іншим різновидом об'єднання на основі картельної угоди є пул, який одержав поширення в області використання проектів. Учасники пулу мають взаємовигідні угоди про форму передачі патентів і ліцензій. Прибуток розподіляється відповідно до квоти, що визначається при вступі в пул.

В умовах ринкової економіки широке поширення мають холдингові компанії.

Холдинг – акціонерна компанія, що володіє контрольним пакетом акцій юридично самостійних підприємств з метою здійснення контролю над їх

операціями.

На підставі принципу концентрації утворюються такі об'єднання, як синдикати, трести, концерни та інші.

Трест є прикладом найбільш тісного об'єднання підприємств. Підприємства, що входять до його складу, втрачають свою юридичну і господарську самостійність і перетворюються на підрозділи тресту. Трести можуть об'єднувати підприємства однієї галузі або декількох. Злиття підприємств в трест може відбуватися або через входження одного підприємства до складу іншого, або шляхом утворення нового підприємства.

Широко розповсюдженою організаційною формою інтеграції підприємств є концерн. Концерн є горизонтальним, вертикальним або диверсифікованим об'єднанням підприємств, які зберігають свою юридичну самостійність, але фінансовий контроль і певні функції з постачання, виробництва і маркетингу підприємства передають під єдине управління.

Для створення концерну потрібно провести серйозну підготовчу роботу – вміння показати ті переваги, які матимуть підприємства, що увійдуть до складу концерну.

Варіанти створення концерну і відносини між підприємствами всередині нього можуть бути різними. Так, в концерні, заснованому на підпорядкуванні, одне з підприємств володіє контрольним пакетом акцій і панує на підставі володіння капіталом над іншими підприємствами. Існують концерни, засновані на рівноправності підприємств, що інтегруються під загальним керівництвом.

В даний час на першому плані українських економічних перетворень виходить формування підприємств у промислово-фінансові групи (ПФГ). У цих господарських структурах акумулюються інтегровані можливості фінансового, промислового і торгового капіталу. ПФГ можуть багато в чому сприяти стабілізації економіки в нашій країні.

ПФГ створюються не тільки на базі технологічно і коопераційно пов'язаних підприємств, але й на основі диверсифікації діяльності

промислових підприємств.

Учасниками ПФГ визнаються юридичні особи, які підписали договір про створення промислово-фінансової групи, і заснована ними центральна компанія ПФГ має дочірні підприємства.

Серед учасників ПФГ передбачена обов'язкова наявність організацій, що діють у сфері виробництва товарів і послуг, а також банків чи інших кредитних організацій. Державні і муніципальні унітарні підприємства можуть бути учасниками ПФГ в порядку і на умовах, що визначаються їх власником. До складу учасників ПФГ можуть входити інвестиційні інститути, недержавні пенсійні та інші фонди, страхові організації, участь яких обумовлено їх роллю в забезпеченні інвестиційного процесу у промислово-фінансовій групі.

Функціональна структура ПФГ включає в себе три рівні, які представлені на рис. 1.4.

Перший рівень – контролюючий і координуючий центр ПФГ, який визначає стратегію розвитку, бюджетну та фінансову політику групи.

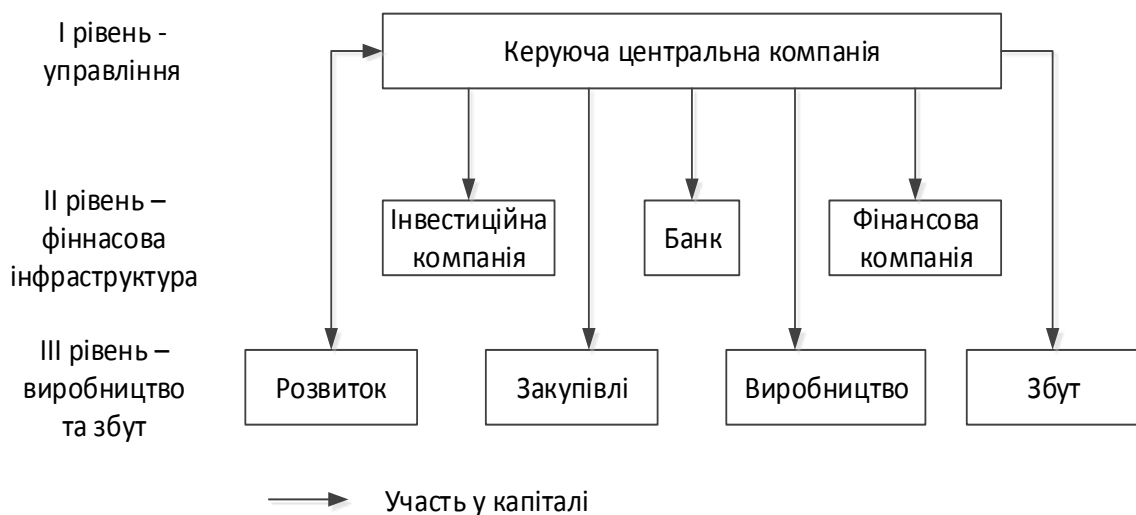


Рис. 1.4. Функціональні рівні управління ПФГ

Другий рівень утворює фінансову інфраструктуру групи, необхідну для реалізації обраної стратегії і фінансової політики ПФГ, для інтеграції та розподілу в заданому напрямку фінансових коштів організацій, що входять в групу.

Третій рівень становлять виробничі підприємства і підприємства торгівлі, які виробляють товар і просувають його до споживача.

Ефективність ПФГ, як і інших організацій, об'єднаних в корпорацію (холдинг, концерн, трест, синдикат), полягає в:

а) більш доступному забезпеченні організацій фінансовими ресурсами, що особливо важливо в період розвитку ринкових відносин;

б) отриманні синергетичного ефекту в результаті узгодженої взаємодії з урахуванням їх економічних інтересів [31, 32, 33, 37, 38].

Глава 2. Структура підприємства

2.1. Структурний підхід до вивчення підприємства як соціально-економічної системи

Вивчення будь-якої системи, що зумовлена об'єктивним існуванням цілісних комплексів елементів в матеріальному світі, припускає наявність об'єкту дослідження, дослідника та мети. Наявність двох останніх призводить до того, що один і той же реально існуючий об'єкт стає джерелом виявлення цілого ряду систем. Наприклад, одне і те ж промислове підприємство з точки зору технолога, соціолога і економіста, – це різні системи. Аналогічним чином визначення систем може змінюватися.

Відомо, що системи класифікуються за ступенем складності. Промислове підприємство, як і інші об'єкти соціально-економічного класу, відноситься до надскладних систем, які не підлягають повному, вичерпному опису, є імовірнісними і мають властивості, що не впливають безпосередньо з властивостей та складових елементів системи. Промислове Суть і завдання управління підприємством об'єкт вивчення відноситься до класу цілеспрямованих систем, що прагнуть до досягнення найбільш бажаних станів.

Необмежена складність підприємства, як системи, зумовлює і методологію його дослідження. Її важливою особливістю є нерозривна єдність двох підходів: функціонального (поведінкового) і структурного.

У відповідності до поставленої мети дослідження підприємства, як соціально-економічної системи, його виділення з навколишнього світу здійснюють дві складові: власне система (підприємство) і зовнішнє середовище [37].

Функція системи проявляється в її поведінці, і при функціональному підході дослідника цікавить не стільки те, з чого складається система, скільки

те, як вона себе веде.

При всій важливості функціонального підходу до дослідження промислового підприємства як надскладної системи він далеко не вичерпує можливості його пізнання. З філософії відомо, що загальним принципом розвитку пізнання є перехід від явища до сутності речей. У системному аналізі цей принцип конкретизується в переході від дослідження функції систем до вивчення їх структури [38].

Структурний аналіз підприємства значно розширює можливості його вивчення. По-перше, цей аналіз дозволяє набагато глибше пізнати економічні механізми виробництва матеріальних благ, виявити залежності параметрів виходу від внутрішньої середи об'єкта. По-друге, при знанні структури з'являється можливість впливу не тільки на входи системи виробництва, але і на її внутрішню середу у відповідності з цільовою функцією. По-третє, наявність структурних описів існуючих підприємств є необхідною передумовою для вдосконалення існуючих структур і створення нових.

Вивчення структур і функцій системи «Виробництво і реалізація продукції на промисловому підприємстві» включає стадію аналізу і синтезу. Мета аналізу – можливе повне пізнання закономірностей функціонування системи при існуючій структурі. Завдання синтезу – спроектувати таку структуру, при якій найкращим чином будуть реалізовані задані функції.

Структурний аналіз підприємства як цілісного комплексу взаємодіючих елементів разом з їх властивостями і відносинами ставить своїм завданням насамперед виявлення цих елементів. Усю складну систему, як відомо, можна розкласти на підсистеми. Їх виділення здійснюється у відповідності з метою спостереження. Згідно з різноманіттям цілей дослідження підприємства як соціально-економічної системи необмеженої складності існує різноманіття структур підприємства.

Виробничий процес, що здійснюється на підприємстві – це процес створення певних матеріальних благ, основними елементами якого є сама праця, предмети та засоби праці. У відповідності з цим вивчаються

матеріально-технічні і організаційні структури виробництва. Перші характеризуються матеріальними елементами виробничої системи та співвідношеннями між ними. Вони, зазвичай, є предметом вивчення технічних дисциплін. Організаційні структури відображають процеси поділу праці між людьми, їх групування у виробництві, що визначає послідовність та черговість робіт, поєднання виробничих процесів у часі. Ці структури вивчаються економічними дисциплінами.

2.2. Загальна і виробнича структура підприємства

Сучасне промислове підприємство складається із виробничих підрозділів: цехів, ділянок і господарств, органів управління підприємства.

Склад виробничих ланок, органів управління і обслуговування, їх кількість, розмір і співвідношення між ними за розміром зайнятих площ, чисельність працівників і потужність – це загальна структура підприємства.

До виробничих ланок підприємства відносяться цехи і дільниці, де виготовляється основна продукція підприємства, інструменти, запасні частини для ремонту обладнання. У деяких виробничих ланках проводяться ремонтні роботи і виробляються різні види енергії.

До організацій, які обслуговують працівників підприємства, належать житлово-комунальне господарство, дитячі установи, їдальні, підсобне господарство, профілакторії, мережа навчальних закладів з підвищення виробничої кваліфікації і культурного рівня робітників і службовців.

В наш час зазначені організації називають об'єктами соціальної сфери. В період зміни форм власності, приватизації та роздержавлення загальна структура нерідко зазнає істотні зміни за рахунок виключення з неї зазначених об'єктів.

Виробнича структура промислового підприємства це форма організації виробничого процесу, що відображає розміри підприємства, кількість і склад цехів і служб, створених на підприємстві, їх планування, а також склад, кількість і планування виробничих ділянок та робочих місць всередині цехів,

створюваних відповідно до поділу процесу виробництва на великі ланки, часткові виробничі процеси та виробничі операції.

Структури підприємств відображають насамперед наявність основних, допоміжних і обслуговуючих процесів.

Основним називаються такі процеси, які виконуються безпосередньо для виготовлення основної продукції. Під допоміжними процесами розуміють процеси виготовлення допоміжної продукції, що призначена для власних потреб підприємства. У машинобудуванні, наприклад, до них належать: виготовлення і ремонт обладнання; ремонт будівель і споруд; виготовлення і ремонт технологічного обладнання; виробництво і передача всіх видів енергії. Під обслуговуючими процесами розуміються такі процеси, що пов'язані лише з обслуговуванням основних і допоміжних процесів. До них належать складські, транспортні і контрольні роботи.

Первинною ланкою організації процесу виробництва є робоче місце – частина виробничої площі, де робітник чи група робочих виконує окремі операції з виготовлення продукції або обслуговування процесу виробництва, використовуючи при цьому відповідне обладнання та технічне оснащення. Наявність системи однотипних виробничих ділянок, пов'язаних між собою і єдиного керівництва, на великих і середніх підприємствах є передумовою створення цехів.

Цех – виробничий адміністративно відокремлений підрозділ підприємства, в якому виготовляється продукція або виконується певна стадія виробництва, в результаті якої створюється напівфабрикат, який використовується на даному чи інших підприємствах.

Багато малих і середніх підприємств мають складаються з виробничих ділянок. Розрізняють наступні види цехів і виробничих ділянок: основні, допоміжні, обслуговуючі та побічні.

В основних цехах та на виробничих ділянках виконується певна стадія виробничого процесу з перетворення основної сировини або напівфабрикатів в основну продукцію підприємства (наприклад, ливарні, механічні і

складальні цехи на машинобудівному заводі), або реалізуються стадії безпосереднього виготовлення будь-яких виробів або їх вузлів.

Допоміжні цехи або дільниці виготовляють продукцію, що споживається, зазвичай, усередині заводу, і цим сприяють випуску основної продукції, створюючи умови для нормальної роботи основних цехів. До допоміжних належать ремонтні, інструментальні, модельні, енергетичні та інші цехи.

Економічна доцільність переробки відходів основного виробництва є передумовою створення побічних цехів і ділянок. Виготовлення побічної продукції на великих підприємствах є в ряді випадків однією з економічно виправданих функцій їх діяльності. В даний час цехи виробництва товарів широкого споживання створюються, наприклад, на великих машинобудівних і металургійних підприємствах, на підприємствах хімічної промисловості.

Виділяють також підсобні цехи, які виготовляють тару для пакування продукції, виконують роботи з консервації продукції, її пакування, відправлення споживачу.

У виробничій структурі підприємства важливу роль відіграють конструкторські і технологічні підрозділи, лабораторії та науково-дослідні інститути. В умовах ринку значення цих елементів структури підвищується, по-перше, у зв'язку з жорсткими вимогами бізнес середовища до рівня якості продукції і витрат на її виготовлення. По-друге, особливу роль відіграють завдання адаптації підприємств до змін ринкової кон'юнктури. Розробка нових перспективних виробів і швидке освоєння їх виробництва – завдання не меншої важливості і складності, ніж підтримка високого рівня якості «поточного» виробництва.

2.3. Типи виробничої структури і організації виробництва

Виділяють три типи виробничої структури промислових підприємств : технологічний, предметний і змішаний.

На підприємствах з технологічною структурою цехи і виробничі

ділянки створюються за принципом технологічної однорідності. Наприклад, на текстильних підприємствах організуються прядильні, ткацькі цехи; на металургійних – доменні, сталеплавильні, прокатні; на машинобудівних підприємствах – механічні, термічні, ливарні, ковальські, складальні цехи. Всередині цехів за принципом технологічної однорідності створюються ділянки, наприклад токарний, фрезерний, шліфувальний і ін. При такій структурі цехи і дільниці виконують певні операції на обладнанні, розташованому за однотипними групами.

Технологічна спеціалізація цехів не сприяє внутрізаводському кооперуванню, що збільшує тривалість виробничого циклу, і витрати на транспортування. Відповідальність керівників цехів тут обмежена певною частиною виробничого процесу.

При предметній структурі цехи і ділянки зайняті виготовленням якогось певного виробу або групи виробів і розташовуються в цьому випадку відповідно технологічного процесу. Об'єднання в цьому випадку може бути і для певної групи складальних одиниць або деталей. Вибір того чи іншого варіанту предметної спеціалізації визначається масштабом виробництва і величиною завантаження обладнання і робітників.

У цехах предметної спеціалізації прагнуть, по можливості, здійснити закінчений (замкнутий) цикл виробництва виробів. Такі цехи (ділянки) називаються предметно-замкнутими. Замкнутий цикл виробництва досягається при суміщенні в одному і тому ж цеху різноманітних технологічних процесів. З цілого ряду причин це не завжди можливо. У машинобудуванні найчастіше в одному предметному цеху поєднують обробляючу і складальну стадії виробничого процесу. Науково-технічний прогрес, який передбачає застосування нових ресурсозберігаючих технологій і комплексної механізації і автоматизації виробництва, призводить до територіального зближення окремих стадій виробничого процесу в окремих цехах.

При змішаній, або предметно-технологічній структурі, заготівельні

цехи і ділянки зазвичай організовуються за технологічним принципом, а обробні – за предметним. Змішана структура найбільш поширена і застосовується на більшій частині машинобудівних підприємств.

Як демонструє зарубіжний досвід роботи підприємств у країнах з розвинутою ринковою економікою, їх організаційна структура повинна бути пов'язана з бюджетним методом управління через центри відповідальності. В залежності від характеру діяльності підрозділу можуть виділятися наступні види відповідальності: витрат – центр витрат, доходів – центр доходу, прибутку – центр прибутку та ін.

Центр відповідальності – це сегмент всередині підприємства, на чолі якого стоїть відповідальна особа, яка приймає рішення (рис. 2.1).

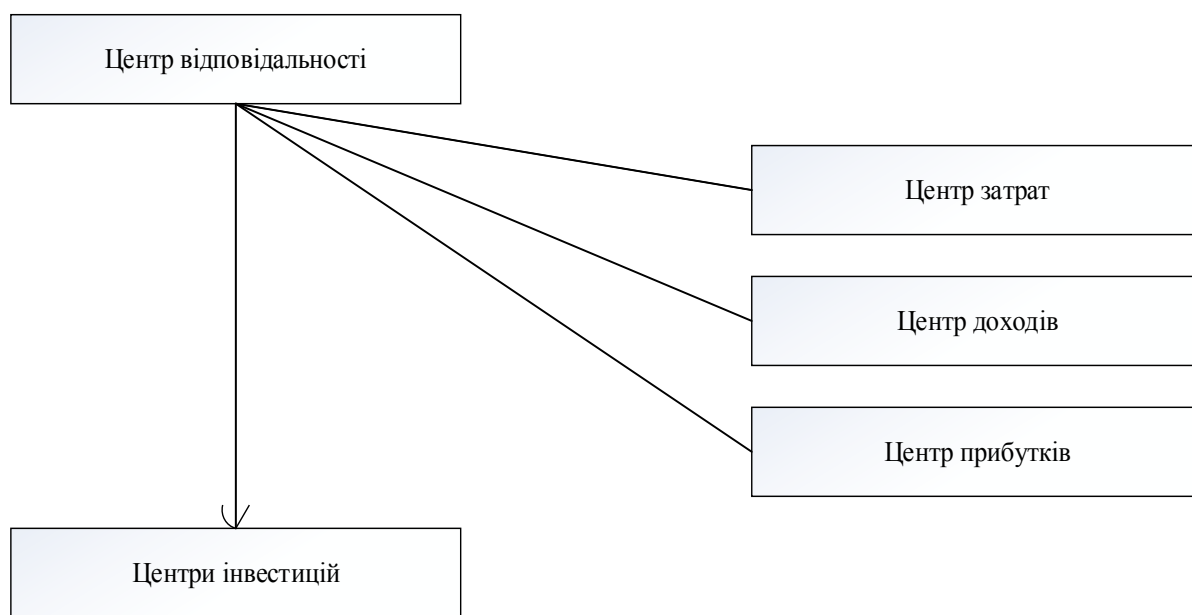


Рис. 2.1. Класифікація центрів відповідальності

Центр витрат — це підрозділ, керівник якого відповідає тільки за витрати.

Центр доходів – це підрозділ, керівник якого відповідає тільки за доходи, але не за витрати (або і за витрати, але в обмеженому обсязі).

Центр прибутку – це підрозділ, керівник якого відповідає як за витрати, так і за прибутки.

Центр інвестицій – це підрозділ, керівник якого відповідає за капіталовкладення, доходи і витрати.

Найважливішим аспектом управління на основі центрів відповідальності є встановлення нормативних витрат і оцінка результатів шляхом порівняння фактичних витрат з нормативами. Модель функціонування центрів відповідальності зображена на рис. 2.2.

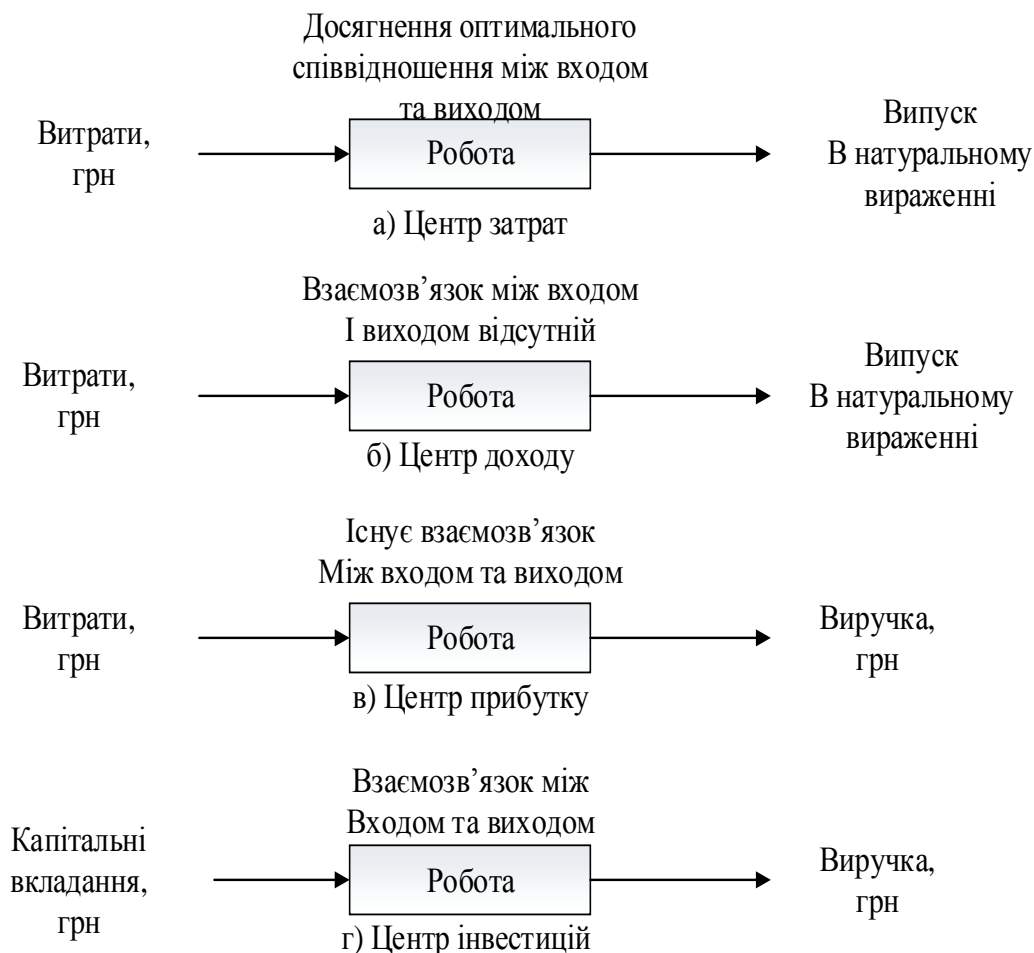


Рис. 2.2. Модель функціонування центрів відповідальності

2.4. Завдання з вдосконалення структури

Ринкові умови виробництва і реалізації продукції промислових підприємств зумовлюють особливі підходи до вибору шляхів вдосконалення виробничої структури. В умовах динамічно мінливого попиту на продукцію промислових підприємств, досягнень науково-технічного прогресу, що дозволяють, з одного боку, вдосконалити споживчі властивості товарів, а з

іншого – забезпечити менші витрати ресурсів, – розвиток структури підприємства вдосконалює всі її елементів. З цим пов'язані зміни методів і форм організації виробництва для більш ефективного використання новітніх досягнень науки і техніки в цьому виробничому процесі.

В наш час комплекс завдань вдосконалення загальної і виробничої структур підприємства правомірно розділити на дві взаємозв'язані групи. У першу групу входять завдання вдосконалення структури, в яких підвищення ефективності виробництва досягається в умовах відносно стабільних параметрів середовища підприємства; у другу – завдання вдосконалення структури в плані адаптації підприємства до мінливих умов ринку.

Вітчизняна наука в області організації виробництва давно визначила такі шляхи вдосконалення виробничої структури, як укрупнення підприємств і цехів, інтеграція окремих підприємств, досягнення конструкторсько-технологічної однорідності продукції за рахунок широкої уніфікації і стандартизації. При цьому вирішуються завдання вдосконалення загальної структури підприємства і його виробничої структури. Ефективність вдосконалення загальної структури відбувається через підвищення якості управління підприємством. Відомо, що обсяг інформації, що підлягає обробці в процесі управління, знаходиться в квадратичній залежності від кількості елементів системи. Тому, формуючи загальну структуру підприємства, важливо не тільки визначити число підрозділів, основних і допоміжних цехів підприємства, але і врахувати раціональні схеми інформаційних зв'язків.

Удосконалення виробничої структури орієнтоване на конкретні цехи, дільниці, лінії і включає в себе організацію прямоточного виготовлення деталей і вузлів з метою підвищення безперервності виробничих процесів, спрощення маршрутів, поліпшення використання робочого часу та засобів праці.

Друга група завдань вдосконалення структури підприємства обумовлена економічною самостійністю в умовах ринку. Ці завдання

пов'язані з процесами адаптації промислового підприємства до ринкових умов. Зміна структури підприємства, незважаючи на її консервативність, є важливою умовою адаптації.

Адаптація в строгому розумінні – «здатність системи виявляти цілеспрямовану поведінку в середовищах, а також сам процес такого пристосування». Стосовно до підприємства (як і до багатьох інших зазвичай складних систем) ця здатність обумовлена відповідною структурою. Таким чином, цілеспрямоване вдосконалення структури на підприємстві є передумовою його адаптивної поведінки в умовах зміни параметрів ринкового середовища. Отже, категорія адаптації розкривається, з одного боку, як здатність і, з іншого, – як процес.

Формування здатності підприємства до адаптації в умовах ринку значною мірою обумовлюється вдосконаленням загальної його структури. Це проявляється, наприклад, в зміні напрямку (профілю) діяльності підприємства в зв'язку з конверсією, в кардинальній зміні номенклатури продукції цивільного призначення, у зв'язку з кон'юнктурою ринку. Тут об'єктивно перетворюється загальна структура підприємства. В умовах економічної самостійності підприємств по-новому, з системних позицій, вирішуються питання матеріально-технічного постачання, розподілу і збуту готової продукції, і відповідно організації виробництва. Формування логістичного ланцюга так само пов'язано зі зміною загальної структури підприємства.

Виробнича структура підприємства формується відповідно з сегментом ринку, прогнозними змінами ринкового середовища в плані зміни попиту на різні товари і послуги. В даному випадку адаптаційні властивості виробничої структури пов'язані з її універсальністю – здатністю задовольнити потребу ринку товарів і послуг у певному діапазоні (наприклад, здатність підприємства випускати автомобілі певного класу різних модифікацій).

Структурні зміни в рамках адаптації як процесу виявляються в реакції підприємства (виробничої системи) на поточні фактичні або прогнозні зміни параметрів ринкового середовища. Вони ґрунтуються на нових, в певному

сенсі «ринкових», поняттях. Такими, зокрема, є: економічні втрати і споживна цінність. Останнє прямо пов'язано з корисністю створюваного продукту або послуги, з точки зору споживача.

Значний внесок у розвиток методів організації виробництва, що забезпечують мінімізацію економічних втрат, зробили японські виробники, і в першу чергу автомобільний гігант фірма Toyota. Слід зауважити, що японські досягнення певною мірою включають у себе розробки вчених і практиків інших країн, у тому числі Росії (наприклад, новаторський рух і систему організації масової раціоналізаторської роботи). У числі економічних втрат є втрати прямо пов'язані з виробничою структурою підприємства. До них відносяться: інвенторні (запаси матеріалів, обладнання, незавершене виробництво); надмірна обробка, зайві рухи (людей, устаткування, сировини тощо); надмірне переміщення (продукції, сировини, обладнання тощо); очікування завершення виконання процесу (людьми, напівфабрикатом, обладнанням тощо).

В основу виробничої системи Toyota була покладена систематична боротьба з зазначеними втратами. Саме завдяки їй Toyota стала світовим лідером виробництва автомобілів з високими споживчими властивостями. Ця система стала об'єктом ретельного вивчення у всьому світі і в багатьох галузях промисловості. Узагальнення японського досвіду організації виробництва призвело до створення концепції «ощадливого виробництва» (leanproduction), суть якого полягає в сукупності п'яти основних принципів:

1. Оптимізація виробничих і ділових систем (а отже, і структури виробництва) на основі критерію споживної цінності, що відображає сукупність вимог кінцевого споживача. Зазвичай поняття цінності характеризується можливостями і здібностями, які виникають у споживача в результаті використання даного продукту або послуги.

2. Цілісна (системна) оптимізація всього ланцюга формування споживчої цінності, що представляє собою набір конкретних дій, необхідних для того, щоб провести створюваний продукт або послугу через

послідовність трьох критично важливих завдань, що існують у кожному виді бізнесу:

- Завдання розробки продукції (послуги) від задуму до проектування і запуску у виробництво.
- Завдання фізичного перетворення (трансформації) сировини та матеріалів у готову продукцію.
- Завдання управління і інформаційного забезпечення, починаючи з отримання замовлень, розробки виробничих планів (розкладів), забезпечення постачання і отримання оплати.

Ідентифікація ланцюга формування споживчої цінності дозволяє виокремити високі масштаби втрат і три основних типи дій з позицій створення споживчої цінності:

- операції або процеси, які можуть бути визначені безумовно створюють споживчу цінність;
- операції або процеси, які безпосередньо не створюють споживчої цінності, але є неминучими в силу особливостей використовуваних технологій і типів устаткування (наприклад, операції переміщення сировини);
- операції або процеси, які безпосередньо не створюють споживчої цінності і не є технологічно зумовленими (наприклад, операції, які є наслідком помилкових технологічних рішень).

Чим більше масштаб аналізованої ціни, тим більше потенційний ефект від структурних і функціональних перетворень на засадах «ощадливого виробництва».

3. Принцип потоку для виробництва продукції. При розгляді більшості систем виробництва та обслуговування виявляється, що безперервність потоку створення споживчої цінності постійно порушується.

У системах масового виробництва конвеєрного типу сама виробнича структура забезпечує реалізацію принципу потоку. Завдяки цьому і досягається висока ефективність цих систем. Однак метод конвеєризації

виробничого процесу, що забезпечує рух оброблюваних об'єктів від однієї спеціалізованої машини до іншої, обмежений виробництвом високооднорідної продукції в передбачуваних, високостабільних умовах попиту і властивостей використовуваних матеріалів.

Масове виробництво засноване на використанні високопродуктивного спеціалізованого одиничного обладнання, що забезпечує безперервне виготовлення однорідних деталей. Це обладнання, зазвичай, вимагає значних витрат часу для переналаштування на інший вид робіт. Для досягнення низьких питомих витрат на обробку однієї деталі на операції і високої ефективності використання робочого часу обладнанні необхідно обробляти великі партії деталей. Це неминує призводить до виникнення значних обсягів незавершеного виробництва (зростають втрати інвенторів). У разі неправильної налаштування конвеєра і появи дефектних деталей на стадіях технологічного процесу, вся партія бракується, тобто зростають втрати.

Іншою надто поширеною причиною зупинок, що порушують безперервність процесу створення споживчої цінності є організація робочих процесів за принципом функціональної та виробничої спеціалізації. Це призводить до необхідності переміщення оброблюваного об'єкта (деталі, документів тощо) від однієї ділянки (відділу) до іншого з неминучими втратами за рахунок надлишкового транспортування.

При потоковому виробництві прагнуть використовувати обладнання, що можливо швидко переналаштувати, яке розміщується послідовно у відповідності з логікою технологічного процесу, що дозволяє в кінцевому рахунку здійснювати почергову і швидку обробку окремих одиниць продукції. З практичної точки зору найбільш важливим фактором, що зумовлює привабливість даного підходу, є стійкість такого роду виробничих систем до проявів випадкових і невідповідних дезорганізуючих факторів (варіабельності).

4. Принцип синхронізованого з ринком виробництва. З точки зору способу і характеру синхронізації виробничі системи в даний час прийнято

ділити на системи push і pull типу.

Логіка функціонування перше визначається вимогою максимально повного використання дорогих основних фондів. Тут виходять з очевидного, на перший погляд, факту, що ефективне використання капіталу, інвестованого в основні фонди, можливо тільки при їх завантаженні. У відповідності з цим система управління та організації виробництва, що включає і виробничу структуру, і методи поточного та оперативного планування, орієнтована на максимізацію часу роботи фондів та інтенсифікацію їх використання. Ініціація чергового циклу виробничого процесу здійснюється першою операцією в технологічному ланцюгу, що реалізується дорогим обладнанням. Як тільки воно виконало свій обсяг робіт, у виробництво запускається чергова «порція» предметів праці. Всі інші технологічні операції змушені «виштовхувати» завантажений в систему оброблюваний матеріал до виходу з системи, звідки і термін «виштовхує виробництво».

У підсумку, якщо система працює в умовах значної варіабельності попиту, дана організація робіт буде приводити до того, що обсяг продукції на виході виробничої системи виявиться не узгодженим з необхідними обсягами її реалізації. У результаті в системі періодично зростає рівень незавершеного виробництва і запасів готової продукції на складі, що призводить до істотного зв'язування оборотних коштів. В рамках систем виштовхуючого типу і виробничих структур, які їх забезпечують, реакція на зміну ринкової кон'юнктури як спроба почати випуск необхідної продукції блокується тим, що машини й устаткування, простой яких намагаються виключити за всяку ціну, вже залучені у виробництво незатребуваної продукції.

Основною ознакою системи втягуючого типу є синхронізація виробництва з динамікою ринкового попиту. В цьому випадку вирішується виключно важливе для роботи в умовах ринкової економіки завдання – зменшення часу реакції системи на запит споживача. Створення систем «втягуючого» типу означає перехід до якісно нової виробничої структури.

Тут організаційно-технічна система забезпечує синхронізацію виробничих і забезпечуючих процесів по всьому логістичному ланцюгу : постачальники матеріалів, комплектуючих та послуг – виробництво – відвантаження і збут готової продукції. При цьому максимально точно забезпечується реалізація укладених контрактів з точки зору якості продукції та термінів поставки.

Історично першою системою синхронного виробництва стала система «Канбан», розроблена і впроваджена на фірмі Toyota. У рамках даної системи синхронізація різних ділянок і робочих центрів здійснювалася за рахунок жорстких інформаційних зв'язків між різними ділянками. При цьому ініційований технологічний цикл є фінішною операцією маршруту, графік поставки відбувається у відповідності з планом.

Синхронізація забезпечується передачею з наступних операцій технологічного процесу на попередні завчасного сигналу про необхідність виробництва робіт (деталей) у необхідній кількості. У рамках системи «Канбан» носієм цієї інформації були картка замовлення («Канбан») і міжопераційна транспортна тара. Суттєвим недоліком системи «Канбан» є її висока чутливість до рівня варіабельності елементів, що складають виробничу структуру. Навіть у разі відносно невисокої, за традиційними мірками, частоти збоїв система не може ефективно працювати.

5. Принцип безперервного вдосконалення. Як тільки компанія починає формувати виробничу структуру, відповідну заощадливому виробництву, уточнює і безперервно прояснює для себе поняття споживчої цінності, створює потік, що усуває всі види втрат, і організовує роботу в режимі «втягуючого виробництва», – об'єктивно виникає ситуація безперервного вдосконалення. Це відбувається тому, що етапи реалізації всіх чотирьох вищевикладених принципів взаємозалежні, «підсилюють» один одного. Дійсно «примус» виробничого потоку до більш швидкого руху призводить до виявлення нових джерел втрат. Чим активніше використовується принцип «втягуючого» виробництва, більше продукції виконується під конкретне замовлення та менше час виконання заявки, тим більше виявляється джерел,

які перешкоджають виконанню замовлення споживача в передбачені терміни і на вигідних для нього умовах. Робота разом зі споживачами над уточненням поняття споживчої цінності часто призводить до виявлення додаткових можливостей прискорення потоків просування в напрямку реалізації принципів заощадливого виробництва. При цьому може виявитися необхідним застосування нових конструктивних і технологічних рішень, зміна виробничої структури підприємства.

Конфігурація і параметри виробничої структури підприємства формуються в рамках реалізації стратегії процесів – підходу, який використовує організація для перетворення ресурсів у товари і послуги.

Розрізняють три типи стратегій:

1. Сфокусована на процесі. З позицій виробничої структури об'єкт управління характеризується обладнанням універсального, а не спеціального призначення, високими по відношенню до обсягу виробництва запасами матеріалів, високим по відношенню до виходу обсягом незавершеного виробництва.

2. Сфокусована на продукті. Об'єктом стратегії є виробництва з високим обсягом і малою різноманітністю процесів. Можливості виробництва розглядаються стосовно до товарів. Процеси є тривалими і безперервними.

3. Пов'язані з повторюваними процесами. Виробництва, що займають проміжне положення між тривалими і змінними процесами, – це повторювані процеси. В них використовуються модулі (частини і компоненти), що попередньо виготовляються, зазвичай, з використанням тривалих процесів. Прикладом є класичний складальний конвеєр.

Кожний з трьох видів процесів і відповідних стратегій має свої переваги, недоліки і особливості, які впливають на виробничу структуру підприємства і на адаптивність виробництва в умовах ринкових відносин.

Глава 7. Маркетингова цінова політика

7.1. Роль ціни в теорії і практиці конкуренції

Політика цін є вирішальним інструментом маркетингу. Рівень цін вважається надійним індикатором існування конкуренції. Під ціною в широкому значенні розуміються всі суб'єктивні та об'єктивні витрати, пов'язані з придбанням продукту, – носія якості.

До суб'єктивних належить нематеріальні витрати часу, комфорту або поява відчуття неотриманної вигоди.

Об'єктивні витрати – це власне ціна товару і будь-яке додаткове відчуження грошових або інших матеріальних засобів покупця певного товару, тобто це базисна ціна і ціна додаткових послуг (транспортних, знижок, витрат на ремонт і т. ін.).

Виділяють два способи утворення базисної ціни: вільне встановлення цін і застосування преїскуранта.

З урахуванням цін інших ланок збутового ланцюга або інших економічних ступенів розрізняють системи нетто- і бруто-ціноутворення.

Система нетто-ціноутворення означає, що продавець фіксує ціну стосовно до безпосереднього покупця.

Система бруто-ціноутворення ґрунтується на «уявному перескакуванні» через проміжні ланки встановлення цін, наприклад, виробник може визначити роздрібну ціну, яка, на його думку, найбільш відповідає потребам ринку, і наполягти на тому, щоб ринковий торговець продавав товар за цією ціною. Конкретні форми цієї системи – вертикальне встановлення цін і рекомендації, щодо цін, які не зобов'язують.

Вертикальне ціноутворення повинне враховувати прибуток торгових підприємств, що працюють з найбільшою собівартістю. Формування ціни для безпосереднього покупця відбувається в цій системі у вигляді торгових знижок (найчастіше у відсотках). Визначаючи розмір знижок, виробник

повинен розподілити загальну знижку між окремими ланками системи збуту відповідно до їхнього внеску.

Споживачі погано усвідомлюють побічні витрати, які разом з базовою ціною утворюють остаточну ціну (дорожні, психічні, витрати часу і т. ін.), недостатньо знають ціни на схожі продукти, а ламані ціни сприймаються ними як "чесніші". Крім того, на споживачів справляє враження те, як їх інформують про ціну (за допомогою плакатів, знаків, або мовних позначень на зразок «відпускна ціна») [35].

Під «чесною» або прийнятною ціною слід розуміти не конкретну величину, а на уявну, яка визначається готовністю покупця заплатити за товар у певних межах. Верхню межу становить ціна, яку споживач може заплатити за певний продукт. Нижня визначається ціною, яка ним сприймається ще як «норма». Ціна, нижча за норму, є прийнятною для споживача, оскільки співвідноситься з неякісним товаром.

Ціноутворення на практиці ґрунтується не на оптимізаційних методах, а на поступовому (з використанням неповноцінної інформації) пошуку прийнятної ціни [16].

Ціноутворення визначається в реальності трьома показниками:

1) кожне підприємство повинне економічно забезпечити своє існування. Це означає, що ціна має покривати витрати, пов'язані з діяльністю підприємства (короткострокова або довгострокова);

2) разом з покриттям витрат підприємство націлене на отримання максимального або достатнього прибутку. Тому необхідно перевірити, яку ціну готові прийняти окремі сегменти ринку;

3) у ринковій економіці продавці, як правило, конкурують між собою. З цієї причини розмір ціни, яку споживач готовий платити, залежить від пропозиції конкурентів [21].

Для ухвалення рішення про ціни визначальними величинами є витрати, поведінка споживачів і вплив конкурентів. Ціноутворення на підприємстві може бути орієнтовано на одну з цих величин [22].

Необхідні інвестиції за проектом – 18000 ум. од.; передбачувані доходи в першому році 1500 ум. од., в подальших 8 роках по 3600 ум. од. щорічно. Оцінити доцільність ухвалення проекту, якщо вартість капіталу 10 %.

Література

Основна література

1. Господарський кодекс України / Верховна Рада України. – К.: Форум, 2007. – 260 с.
2. Закон України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом" // Відомості Верховної Ради України – 1992 , № 31.
3. Закон України "Про власність" //Відомості Верховної Ради України – 1991, № 20.
4. Агарков, А.П. Экономика и управление на предприятии / А.П. Агарков [и др.]. – М.: Дашков и Ко, 2013. – 400.
5. Бабук, И.М. Экономика промышленного предприятия / И.М. Бабук, Т.А. Сахнович. - М.: ИНФРА-М, 2013. – 439 с.
6. Баскакова, О.В. Экономика предприятия (организации) / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. – М: Дашков и К, 2013. – 372 с.
7. Горфинкель, В.Я. Экономика предприятия / В.Я. Горфинкель. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 663 с.
8. Іванілов О. С. Економіка підприємства: підручник / Іванілов О. С. – К.: ЦУЛ, 2011. – 728 с.
9. Клочкова, Е. Н. Экономика предприятия / Е. Н. Клочкова, В. И. Кузнецов, Т. Е. Платонова. – М.: Юрайт, 2014. – 448 с.
10. Палеха Ю. І. Менеджмент персоналу: навч. посіб. / Палеха Ю. І. – К.: Ліра-К, 2010. – 338 с.
11. Планування діяльності підприємства: навч. посіб. / За ред. Свіницької О. М. – К.: Кондор, 2009. – 264 с.

12. Posokhov I. M. Modern features and trends of the corporate governance and domestic model of corporate governance / I. M. Posokhov // Prospects for development of education and science : coll. of sci. art. / sci. ed. S. I. Drobyazko. – Plovdiv : Academic Publ. House of the Agr. Univ. Plovdiv, Bulgaria, 2016. – P. 38-41.
13. Бабич В. П. Аналіз Російських наукових шкіл ризик-менеджменту / В. П. Бабич, І. М. Посохов // Бізнес Інформ. – 2013. – № 8. – С. 325-330.
14. Дикань В. Л. Дослідження міжнародних стандартів управління ризиками / В. Л. Дикань, І. М. Посохов // Бізнес Інформ. – 2014. – № 1. – С. 314-319.
15. Економіка та управління інноваційною діяльністю : навчальний посібник // Перерва П.Г., Погорелов М.І., Мехович С.А. – Харків : НТУ «ХПІ», 2011. – 628 с.
16. Посохов И. М. Перспективы влияния возможного вступления Украины в ВТО на уровень цен / И. М. Посохов // Вестник экономики транспорта и промышленности. – Харьков : УкрГУЖТ, 2006. – № 14. – С 72.– [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/1349>
17. Посохов І. М. Аналіз адекватності використання закордонних моделей оцінки ймовірності банкрутства для вітчизняних корпорацій / І. М. Посохов // Наук. вісник Буковинського держ. фінансово-економічного ун-ту. Економічні науки : зб. наук. пр. – Вип. 1(24). – 2013. – С. 158-168.
18. Посохов І. М. Аналіз досліджень зарубіжних наукових шкіл ризик-менеджменту / І. М. Посохов // Маркетинг і менеджмент інновацій = Marketing and Management of Innovations. – 2013. – № 4. – С. 164-172.
19. Посохов І. М. Аналіз існуючих підходів до класифікації ризиків / І. М. Посохов // Вісник економіки транспорту і промисловості = The bulletin of transport and industry economics : зб. наук.-практ. ст. – Харків : УкрДУЗТ, 2012. – № 39. – С. 67-76.

20. Посохов І. М. Аналіз ризиків управління в системі менеджменту якості підприємства / І. М. Посохов // Бізнес Інформ. – 2016. – № 1. – С. 311-316.

21. Посохов І. М. Аналіз рівня життя населення та особливості державного регулювання цін на соціально значимі товари в Україні / І. М. Посохов, В. Г. Штучний // Вісник Харківського нац. ун-ту ім. В. Н. Каразіна = Kharkov University bulletin. Сер. : Економічна. – Харків : ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2006. – № 743. – 12 с.

22. Посохов І. М. Державне регулювання цін на продукцію соціального значення : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.03 / Ігор Михайлович Посохов ; [наук. керівник Штучний В. Г.] ; Харківський нац. ун-т ім. В. Н. Каразіна. – Харків, 2009. – 17 с.

23. Посохов І. М. Дослідження існуючих наукових підходів до визначення категорій "ризик", "управління" та "управління ризиками" / І. М. Посохов, Ю. В. Жадан // Бізнес Інформ. – 2015. – № 12. – С. 26-31.

24. Посохов І. М. Дослідження методів оцінки ризиків корпорацій / І. М. Посохов // Європейський вектор економічного розвитку. – 2013. – № 2 (15). – С. 211-217.

25. Посохов І. М. Проектный подход в управлении кризисом организации / І. М. Посохов, С. Н. Погорелов // Вестник Нац. техн. ун-та "ХПИ" : сб. науч. тр. Темат. вып. : Технический прогресс и эффективность производства. – Харьков : НТУ "ХПИ". – 2011. – № 7. – С. 176-181.

26. Посохов І. М. Економіка і маркетинг: практикум : навч. посібник / І. М. Посохов, В. Г. Дюжев, Т. О. Погорелова ; ред. І. М. Посохов ; Харківський політехнічний ін-т, нац. техн. ун-т. – [2-е вид., доп. і перероб.]. – Харків : НТУ "ХПИ", 2015. – 132 с.

27. Посохов І. М. Економіка і маркетинг: практикум : навч. посібник / І. М. Посохов, В. Г. Дюжев, Т. О. Погорелова ; ред. В. Г. Дюжев ; Харківський політехнічний ін-т, нац. техн. ун-т. – Харків : НТУ "ХПИ", 2011. – 132 с.

28. Посохов І. М. Економіка підприємства : практикум : [навч. посібник] / І. М. Посохов, В. Г. Дюжев, Т. О. Погорелова ; Харківський політехнічний ін-т, нац. техн. ун-т. – [2-е вид., доп. і перероб.]. – Харків : НТУ "ХПІ", 2015. – 159 с.
29. Посохов І. М. Маркетинг: навчальний посібник / І. М. Посохов, Є. М. Ігнатова. – Харків: НТУ «ХПІ», 2013. – 140 с.
30. Посохов І. М. Науково-методичний підхід до вибору методу оцінки конкурентоспроможності продукції / І. М. Посохов, Е. В. Чепіжко // Актуальні питання організації та управління діяльністю підприємств у сучасних умовах господарювання : електронне видання : зб. тез. доп. 6-ї Всеукраїнської наук.-практ. конф., 17 листопада 2016 р., м. Харків. – [Харків : НАНГУ, 2016]. – С. 225-227.
31. Посохов І. М. Порівняльна характеристика моделей корпоративного управління в ринковій економіці: переваги та недоліки / І. М. Посохов // Бізнес Інформ. – 2012. – № 7. – С. 157-159.
32. Посохов І. М. Розвиток економічного змісту категорії "корпорація" / І. М. Посохов // Вісник економіки транспорту і промисловості = The bulletin of transport and industry economics : зб. наук.-практ. ст. – Харків : УкрДУЗТ, 2012. – № 38. – С. 281-287.
33. Посохов І. М. Сучасний стан методичного забезпечення управління ризиками корпорацій / І. М. Посохов // Бізнес Інформ. – 2012. – № 10. – С. 266-271.
34. Посохов І. М. Управління ризиками у підприємництві : навч. посібник / І. М. Посохов ; Харківський політехнічний ін-т, нац. техн. ун-т. – Харків : НТУ "ХПІ", 2015. – 220 с.
35. Посохов І. М. Ціноутворення на світових товарних ринках / І. М. Посохов // Сучасні тенденції міжнародних економічних відносин. економічна інтеграція України у світове господарство : кол. монографія / І. М. Посохов [та ін.] ; ред. кол. І. М. Посохов [та ін.] ; Харківський політехнічний ін-т, нац. Техн. ун-т. – Харків : НТУ "ХПІ", 2016. – Розд. 4.2. – С. 238-251.

36. Посохов І. М., Дюжев В. Г., Погорєлова Т. О. Економіка і маркетинг: тести. / Навчальний посібник (практикум) / За ред. Проф. Дюжева В. Г. – Харків: НТУ “ХПІ”, 2011. – 132 с.

37. Посохов І.М. Теоретичні та практичні аспекти управління ризиками корпорацій: монографія / І.М. Посохов. – Х.: ПВПП «Слово», 2014. – 499 с.

38. Сучасні тенденції міжнародних економічних відносин. Економічна інтеграція України у світове господарство : кол. монографія / І. М. Посохов [та ін.] ; ред. І. М. Посохов [та ін.] ; Харківський політехнічний ін-т, нац. техн. ун-т. – Харків : НТУ "ХПІ", 2016. – 450 с.

39. Экономика и финансы предприятия / под ред. Т.С. Новашиной. – М.: Синергия, 2014. – 344 с.

НОТАТКИ

НОТАТКИ

Інформація про авторів

Посохов Ігор Михайлович – доктор економічних наук, професор кафедри «Організація виробництва та управління персоналом» НТУ «ХПІ».

Напрямок наукової діяльності: управління ризиками, ціноутворення, маркетинг, менеджмент, корпоративне управління, фінанси, інноваційна діяльність, управління персоналом.

Автор 140 наукових і науково-методичних робіт, серед яких монографія, підручник та 8 навчальних посібників, у тому числі з грифом МОН, більше 70 наукових статей та тез. У коло наукових інтересів входять проблеми менеджменту, управління ризиками (ризик-менеджменту), корпоративного управління, маркетингу, ціноутворення, фінансів, інноваційної діяльності, державного регулювання економіки та цін, лізингу. Фахівець у галузі менеджменту, управління ризиками, ціноутворення, маркетингу, фінансів, корпоративного управління та інноваційної діяльності.

Дюжев Віктор Геннадійович – кандидат економічних наук, професор кафедри «Організація виробництва та управління персоналом» НТУ «ХПІ».

Напрямок наукової діяльності: інноваційна діяльність у енергетиці.

Автор понад 60 наукових і науково-методичних робіт, серед яких підручники та навчальні посібники, наукові статті.

Информация об авторах

Посохов Игорь Михайлович – доктор экономических наук, профессор кафедры «Организация производства и управления персоналом» НТУ «ХПИ».

Направление научной деятельности: управление рисками, ценообразование, маркетинг, менеджмент, корпоративное управление, финансы, инновационная деятельность, управление персоналом.

Автор 140 научных и научно-методических работ, среди которых монография, учебник и 8 учебных пособий, в том числе с грифом МОН, больше 70 научных статей и тезисов. В круг научных интересов входят проблемы менеджмента, управления рисками (риск-менеджмента), корпоративного управления, маркетинга, ценообразования, финансов, инновационной деятельности, государственного регулирования экономики и цен, лизинга. Специалист в области менеджмента, управления рисками, ценообразования, маркетинга, финансов, корпоративного управления и инновационной деятельности.

Дюжев Виктор Геннадиевич – кандидат экономических наук, профессор кафедры «Организация производства и управления персоналом» НТУ «ХПИ». Направление научной деятельности: инновационная деятельность в энергетике. Автор более 60 научных и научно-методических работ, среди которых монография, учебники, учебные пособия, статьи.

Навчальне видання

Посохов Ігор Михайлович
Дюжев Віктор Геннадійович
Сусліков Станіслав В'ячеславович
Тимофєєва Катерина Олександрівна

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

Відповідальний за випуск О. Д. Матросов

Редактор Р.О. Нестеренко

Комп'ютерна верстка Р.О. Нестеренко

План 2016 р.

Підп. до друку 15.05.16 р. Формат 60×84 1/16. Папір офсет.

RISO – друк.

Гарнітура Таймс. Ум. друк. арк. 7,55. Обл. вид. арк. 8.

Наклад 300 прим. Зак. № 236. Ціна договірна

Видавничий центр НТУ «ХПІ»

Свідоцтво про державну реєстрацію ДК № 116 від 10.07.2000 р.

61002, м. Харків, вул. Фрунзе, 21
